

## PENGAMBILAN GAYA KEPUTUSAN DITINJAU DARI TIPE KEPERIBADIAN

Evi Kurniasari

Fakultas Psikologi, Universitas Tujuh Belas Agustus  
email: kurniasari@untag-smd.ac.id

**Abstract.** *This study aims to determine the style of decision-making that is rational and intuitive in terms of personality types. This study uses quantitative and comparative correlative. The sample was 115 private sector employees. The results of this study demonstrate a rational decision-making style gained Kruskal Wallis = 30.889 with  $p = 0.00$  ( $p < 0.01$ ). These findings suggest there is a significant difference in rational decision-making styles among leaders who have the type of personality dominance, Influence, Steadiness, conscientiousness. While the intuitive decision-making style scoring Kruskal Wallis = 44.577 with  $p = 0.00$  ( $p < 0.01$ ). These findings suggest there is a significant difference in the style of intuitive decision-making among leaders with personality type dominance, Influence, Steadiness, conscientiousness.*

**Keywords:** *decison making, type of personality.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengambilan gaya keputusan yaitu rasional dan intuitif ditinjau dari tipe kepribadian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif korelatif dan komparatif. Sampel penelitian ini adalah 115 karyawan swasta. Hasil penelitian ini menunjukkan gaya pengambilan keputusan rasional memperoleh *Kruskal Wallis* = 30,889 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian *dominance, influence, steadiness, conscientiousness*. Sedangkan gaya pengambilan keputusan intuitif memperoleh nilai *Kruskal Wallis* = 44,577 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan yang sangat signifikan dalam gaya pengambilan keputusan intuitif antara pemimpin dengan tipe kepribadian *dominance, influence, steadiness, conscientiousness*.

**Kata kunci:** pengambilan gaya keputusan, tipe kepribadian

### PENDAHULUAN

Setiap individu sering berada dalam situasi pengambilan keputusan baik keputusan yang rutin maupun tidak terduga, keputusan yang berhubungan dengan permasalahan pribadi maupun keputusan-keputusan yang berhubungan dengan pekerjaannya. Mulai dari keputusan yang sangat sederhana maupun keputusan yang amat rumit dan sulit.

Pengambilan keputusan ditandai dengan adanya permasalahan dan

beberapa alternatif atau pilihan yang harus diambilnya. Misalnya seseorang memilih untuk bekerja disuatu perusahaan, ia sebenarnya melewati tahapan pemilihan dari beberapa alternatif. Kemungkinan sebelum memilih untuk bekerja di perusahaan tertentu, ia dihadapkan pada pilihan untuk melanjutkan pendidikannya, berbisnis, bekerja paruh waktu dengan tetap melanjutkan pendidikannya. Pilihan-pilihan tersebut merupakan alternatif pemecahan

masalahnya. Dalam menentukan pilihan yang diambil maka individu harus melakukan perhitungan, analisa dan perkiraan terhadap serangkaian alternatif tersebut. Alternatif yang mendatangkan manfaat dan menghindarkan diri dari kerugian-kerugian akan diambil, sementara alternatif yang merugikan akan dihindari atau diabaikan. Dari beberapa alternatif tersebut ia memilih untuk bekerja di suatu perusahaan. Hal ini dipilih karena dipandang lebih sesuai dan mendatangkan manfaat bagi dirinya saat itu. Sangat dimungkinkan pilihan yang diambil oleh orang tersebut merupakan pilihan yang tidak sesuai dan tidak bermanfaat bagi orang lain.

Proses pemilihan atau penentuan alternatif pemecahan masalah terhadap beberapa alternatif yang ada merupakan inti dari proses pengambilan keputusan. Ini berarti pengambilan keputusan bukan hanya tindakan sederhana memilih diantara alternatif. Pengambilan keputusan merupakan suatu proses mulai dari pengenalan masalah sampai dengan menerapkan keputusan kedalam suatu tindakan.

Pengambilan keputusan merupakan hal yang penting terutama bagi seorang manager dalam suatu organisasi. Manager pada semua tingkatan dan semua area di organisasi pasti akan membuat keputusan.

Sebagai contoh manager tingkat atas akan membuat keputusan mengenai tujuan organisasinya, manager tingkat menengah dan bawah akan membuat jadwal produksi, masalah kualitas produksi, kenaikan gaji, disiplin karyawan. Faktanya hampir semua manager baik manager tingkat atas, menengah maupun bawah mengambil suatu keputusan, baik keputusan yang bersifat rutin maupun keputusan yang kompleks. Oleh karenanya pengambilan keputusan merupakan inti manajemen. Manager pada saat merencanakan, mengorganisir, memimpin dan mengendalikan disebut pengambil keputusan (Robbin & Coulter, 2010).

Manager di semua jenis organisasi menghadapi jenis masalah dan keputusan yang berbeda pada saat mereka melakukan pekerjaannya. Beberapa masalah bersifat langsung, tujuan pengambilan keputusan sudah jelas, masalah sering dihadapi dan informasi mengenai masalah mudah didefinisikan serta diselesaikan. Namun banyak situasi yang dihadapi organisasi melibatkan masalah tidak terstruktur, tidak jelas atau tidak lengkap. Selain itu ketika membuat keputusan manager mungkin menghadapi kondisi yang berbeda. Robbin & Coulter (2010) membedakan kondisi pengambilan keputusan yang berbeda kepastian, risiko, ketidakpastian. Kepastian yaitu situasi dimana manager

dapat membuat keputusan yang akurat karena hasil dari setiap alternative sudah diketahui. Risiko kondisi dimana pengambil keputusan dapat mengestimasi kemungkinan hasil yang pasti. Ketidakpastian bila menghadapi sebuah keputusan yang tidak pasti mengenai hasilnya dan bahkan tidak bias mengestimasi probabilitasnya yang masuk akal.

Situasi yang dihadapi ketika mengambil keputusan akan mempengaruhi metode pengambilan keputusan yang dipakai. Tepat tidaknya menggunakan suatu metode pengambil keputusan akan berpengaruh pada hasil keputusan itu sendiri. Setiap pengambilan keputusan mempunyai konsekuensi tertentu. Keputusan yang kurang tepat akan membawa dampak jangka panjang maupun jangka pendek. Bahkan juga menyebabkan kerugian berupa materi ataupun yang lainnya.

Pada situasi yang pasti dengan resiko yang bisa diprediksi seorang manager cenderung menggunakan pendekatan rasional dalam mengambil keputusan, namun pada situasi yang tidak pasti manager cenderung menggunakan intuisinya. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Harren, dkk. (1978) pada situasi yang tidak pasti, kompetitif, dan tekanan waktu seseorang

cenderung memilih model pendekatan competitive arousal dan escalation dibandingkan model rasional.

Selain dipengaruhi oleh jenis masalah, kondisi, pendekatan, dalam pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh gaya pengambilan keputusan. Seorang manager mungkin menggunakan gaya yang berbeda dengan manager lainnya ketika mengambil keputusan. Beberapa manager mungkin menggunakan waktunya untuk menimbang alternatif dan mengandalkan bagaimana mereka merasakannya, bergantung pada intuisi, sementara yang lain mungkin mengandalkan data eksternal sebelum membuat keputusan yang logis. Hal ini tidak membuat pendekatan yang satu lebih baik dari yang lainnya. Ini hanya merupakan gaya pembuatan keputusan mereka yang berbeda.

Dalam hal pengambilan keputusan ditemukan bahwa tidak semua individu melakukan pendekatan dengan cara yang sama dalam mengambil keputusan. Jadi ada gaya yang berbeda-beda dalam pengambilan keputusan (Birgham Young University, 1999). Gaya adalah learn habit atau kebiasaan yang dipelajari. Gaya pengambilan keputusan dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain nilai individu dalam mengambil keputusan, kepribadian, dan keberanian dalam mengambil resiko (Harren, 1980).

Penelitian yang dilakukan Suharman (1999) Pengambilan keputusan dan penyelesaian masalah dipengaruhi oleh perbedaan individu dan sudut pandang. Perbedaan individu mempengaruhi perspektif dan tujuan pemecahan masalah. Perbedaan ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi teknik pemecahan masalah yang tepat digunakan dalam setiap langkah dari proses pemecahan masalah. Proses pengambilan keputusan memungkinkan individu untuk menggunakan metode standar dalam berbagai situasi dan beradaptasi untuk memenuhi preferensi pribadi. Keputusan yang dibuat dengan cara ini lebih cenderung berlaku sejak individu sadar dapat mengenali baik kekuatan dan kelemahan pribadi.

Gaya pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh strategi pengambilan keputusan, apakah ia menggunakan strategi pengambilan keputusan yang bersifat rasional atau menggunakan strategi pengambilan keputusan yang bersifat emosional. Selain itu cara individu dalam menanggapi informasi apakah ia menggunakan pilihan yang bersifat logis dan konsisten serta memaksimalkan nilai, atau berdasarkan pengalaman, perasaan dan akumulasi pertimbangan. Orientasi seseorang dalam mengambil keputusan juga dapat mempengaruhi gaya

pengambilan keputusan. Apakah ia berorientasi pada hubungan atau berorientasi pada tugas.

Berkaitan dengan gaya pengambilan keputusan Scott & Bruce (1995), Harren (1980) dalam penelitiannya menemukan ada lima gaya pengambilan keputusan yang berbeda yaitu, rasional, intuitif, spontaneous, avoidance, dependent. Gaya pengambilan rasional ditandai dengan pencarian yang komprehensi untuk informasi, inventarisasi, adanya alternatif dan evaluasi alternatif secara logis. Gaya pengambilan keputusan intuitif ditandai perhatian pada perincian aliran informasi daripada pengolahan dan pencarian informasi secara sistematis, serta lebih mengandalkan firasat dan perasaan. Gaya spontaneous ditandai dengan keinginan untuk dapat mengambil keputusan secepat mungkin, Gaya dependent ditandai dengan pencarian saran dan masukan dari orang lain sebelum mengambil keputusan yang penting. Gaya Avoidance upaya untuk menghindari pengambilan keputusan kapan dimungkinkan.

Gaya pengambilan keputusan biasanya khas dan berbeda antara individu yang satu dengan yang lainnya. Gaya pengambilan keputusan dipengaruhi oleh perbedaan individu salah satunya kepribadian. Arroba (1998) menyatakan ada beberapa hal yang mempengaruhi pengambilan keputusan

yaitu informasi yang diketahui perihal permasalahan yang dihadapi, tingkat pendidikan, kepribadian, coping, culture. Eysenck dan Wilson (1982) menemukan faktor kepribadian dan motivasi memberikan sumbangan dalam pengambilan keputusan, dalam hal ini keputusan karir. Gaya seseorang dalam mengambil keputusan memberikan penjelasan kesulitan seseorang dalam memutuskan karir. Tipe orang yang orang yang panic-stricken akan mengambil keputusan dengancepat tanpa pertimbangan, tipe impulsive mengambil keputusan pada saat tertentu tanpa pertimbangan, hal ini berbeda dengan orang yang extravet dan memiliki emosi yang stabil tidak kesulitan dalam mengambil keputusan.

Pembahasan mengenai kepribadian sudah sejak lama dilakukan oleh para ahli. Kepribadian merupakan masalah yang kompleks sehingga seringkali menimbulkan perdebatan. Bahkan sampai sekarang batasan formal personality yang mendapat pengakuan dan kesepakatan luas di lingkungan ahli kepribadian belum ada. Namun diantara perbedaan definisi ada persamaan yang menjadi ciri bahwa definisi itu adalah definisi kepribadian. Kepribadian bersifat unik, khas, berjangka lama, bersifat kesatuan, bisa berfungsi baik

atau berfungsi buruk (Allport dalam Sahrah, 1990).

Para ahli seperti Hipocrates, Galeneus mengelompokkan manusia menjadi beberapa tipe berdasarkan proporsi cairan dalam tubuh seseorang. Selain itu Jung juga mengembangkan tipologi kepribadian yang kemudian sangat populer yaitu tipe extravett dan introvert. Selanjutnya Marston melakukan penelitian dengan menggunakan kerangka berfikir Jung. Dari penelitian yang dilakukan terhadap ribuan orang ia menemukan ada empat model kepribadian yaitu Dominance, Influence, Steadyness, dan Consientiousness yang kemudian dikenal dengan DISC (Nofiar, 2009).

Menurut Marston individu dengan tipe kepribadian dominance suka mengendalikan lingkungan, senang mengerakan orang-orang, suka to the point, tidak bertele-tele. Senang mengambil peran penting, problem solver dan menyukai posisi sebagai leader. Tipe Influencesuka bergaul, extravert dan senang dengan lingkaran pertemanan yang luas. Steadiness lebih suka melakukan sesuatu secara sistematis, teratur dan bertahap. Termasuk orang yang sabar, loyal dan dapat diandalkan. Tipe conscientiousness menekankan akurasi dan ketelitian, menyukai hal-hal yang direncanakan dengan matang dan

menyeluruh. Setiap orang memiliki keempat tipe kepribadian ini, akan tetapi bervariasi menurut intensitasnya. Perbedaan tipe kepribadian mengacu pada bagaimana kecenderungan seseorang bereaksi terhadap lingkungannya. Variasi tingkahlaku manusia disebabkan oleh kesadaran dimana hal tersebut berdasar dari energi.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif korelatif dan komparatif. Sampel penelitan ini berjumlah sekitar 115 responden dengan rincian usia mulai dari 25 sampai dengan 55 tahun. Masa kerja paling sedikit 2 tahun dan paling lama hingga 30 tahun. Jumlah subjek yang sudah menikah sebanyak 102 subjek dan belum menikah sebanyak 13 subjek. Dari segi pendidikan yang setingkat SMA sebanyak 55 subjek, D3 sebanyak 5 subjek, S1 sebanyak 54 subjek dan S2 hanya 1 subjek. Sedangkan dilihat dari jabatan foreman: 8, supervisor 48, superintendent: 56 dan manager 3. Rata-rata responden laki-laki dan hanya 4 orang wanita.

Metode pengumpulan data menggunakan satu alat tes yaitu DISC untuk tipe kepribadian dan dua skala yaitu gaya pengambilan keputusan rasional dan intuitif. Hasil uji Hasil uji reliabilitas

Alpha skala gaya pengambilan keputusan rasional diperoleh koefisien reliabilitas sebesar 0,7516 dan hasil uji reliabilitas Alpha skala gaya pengambilan keputusan intuitif diperoleh koefisien reliabilitas sebesar 0,7393.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

#### **1. Deskripsi Data Penelitian**

##### **a. Gaya Pengambilan Keputusan**

Skala gaya pengambilan keputusan berisi 50 butir. Skala ini mengandung aitem-aitem yang mengungkap baik gaya pengambilan keputusan rasional maupun intuitif. Aitem yang mengungkap gaya pengambilan keputusan rasional terdiri dari 19 aitem sedangkan aitem yang mengungkap gaya pengambilan intuitif terdiri dari 31 aitem.

Skor dari masing-masing aitem baik aitem gaya pengambilan keputusan rasional maupun gaya pengambilan keputusan intuitif bergerak dari skor yang terendah 0 (nol) skor yang tertinggi 3 (tiga) dengan demikian dapat diketahui skor total minimum yang dimiliki masing-masing subyek kelompok gaya pengambilan keputusan rasional 0 dan skor total maksimum 57. Sedangkan skor total minimum yang dimiliki masing-masing subyek kelompok gaya pengambilan

keputusan intuitif 0 dan skor total maksimum 93.

Berdasarkan perhitungan total skor jawaban yang diberikan kepada subyek diketahui bahwa sebanyak 57 atau 49,56 % memiliki gaya pengambilan keputusan rasional sangat tinggi, 32 atau 27,82 % subyek penelitian memiliki gaya pengambilan keputusan rasional tinggi. Ini menunjukkan 77,38% subyek penelitian cenderung menggunakan gaya pengambilan keputusan rasional dalam memutuskan permasalahan yang dihadapinya, baik permasalahan yang berhubungan dengan pekerjaan maupun dalam kehidupannya. Subyek penelitian memilih menggunakan sumber informasi eksternal seperti saran, pertimbangan dari orang lain, juga data dan fakta empiris sebagai dasar pengambilan keputusan. Cara mengelola informasi mereka memilih menggunakan pertimbangan logis, obyektif, sistematis dan mempertimbangkan resiko dari setiap alternative keputusan yang akan diambil. Dari 115 subyek penelitian hanya

1 subyek yang memiliki gaya pengambilan keputusan rasional rendah.

Dalam penelitian ini juga ditemukan subyek penelitian yang memiliki gaya pengambilan intuitif yang tinggi, sebanyak 20 subyek (17,39%). Dan hanya satu subyek (0,86%) memiliki gaya pengambilan keputusan yang sangat tinggi. Sebanyak 54 atau 46,95% subyek penelitian gaya pengambilan keputusan intuitifnya rendah. Ini berarti hanya 18,25% subyek penelitian yang mengandalkan intuisinya dalam mengambil keputusan, baik keputusan dalam pekerjaan maupun dalam kehidupan sehari-hari. Intuisi itu sendiri bersumber dari nilai atau etika budaya, pengalaman, perasaan atau emosi, pikiran bawah sadar, pengetahuan dan ketrampilan.

Nampak jelas bahwa sebagian besar subyek penelitian cenderung menggunakan gaya pengambilan keputusan rasional. Untuk lebih jelasnya akan digambarkan dalam table berikut ini.

**Tabel 1. Distribusi Subyek Berdasarkan Gaya Pengambilan Keputusan**

Kategori	Gaya Pengambilan Keputusan Rasional		Gaya Pengambilan Keputusan Intuitif	
	N	Prosentase (%)	N	Prosentase (%)
<b>Sangat Tinggi</b>	57	49,56 %	1	0,86%
<b>Tinggi</b>	32	27,82 %	20	17,39%
<b>Cukup</b>	25	21,76%	34	29,56 %
<b>Rendah</b>	1	0.86 %	54	46,95 %
<b>Sangat Rendah</b>	0	0	6	5,21 %
<b>Jumlah</b>	115	100 %	115	100%

## b. Tipe Kepribadian

Tipe kepribadian DISC membagi empat perilaku individu ketika berinteraksi dengan lingkungannya, yaitu Dominance, Influence, Steadiness, Conscientiousness. Setiap individu memunculkan keempat tipe perilaku tersebut (DISC), Namun dari keempat tipe perilaku ada satu atau dua atau tiga yang lebih daripada faktor-faktor lainnya. Dalam penelitian ini tipe

kepribadian conscientiousness paling banyak ditemukan pada subyek penelitian yaitu sebanyak 59 (51,30%). Sedangkan tipe kepribadian yang paling sedikit ditemukan pada subyek penelitian adalah tipe influencesebanyak 5 (4,34%). Tipe Dominance 22 (19,13%), tipe Steadiness 29 (25,21 %). Untuk lebih jelasnya akan diberikan gambaran distribusi skor tipe kepribadian DISC.

**Tabel 2. Distribusi Subyek Berdasarkan Tipe Kepribadian DISC**

<i>Dominance</i>			<i>Influence</i>			<i>Steadiness</i>			<i>Conscientiousness</i>		
<b>Tipe</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Tipe</b>	<b>Tipe</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Tipe</b>	<b>Tipe</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>Tipe</b>
D	7	31,81%	ID	D	7	31,81%	ID	D	7	31,81%	ID
DS	7	31,81%	IS	DS	7	31,81%	IS	DS	7	31,81%	IS
DC	4	18,18%	IDC	DC	4	18,18%	IDC	DC	4	18,18%	IDC
DI	3	13,36%		DI	3	13,36%		DI	3	13,36%	
DIC	1	4,84%		DIC	1	4,84%		DIC	1	4,84%	
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100 %</b>	<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100 %</b>	<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100 %</b>	<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100 %</b>

## c. Tipe Kepribadian DISC dan Gaya

### Pengambilan Keputusan

Untuk mengetahui perbedaan gaya pengambilan keputusan dari setiap tipe

kepribadian, berikut gambaran distribusi subyek berdasarkan tipe kepribadian dan gaya pengambilan keputusan.

**Tabel 3. Distribusi subyek berdasarkan Tipe Kepribadian DISC dan Gaya Pengambilan Keputusan Rasional**

<b>Kategori</b>	<i>Dominance</i>		<i>Influence</i>		<i>Steadiness</i>		<i>Conscientiousness</i>	
	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Sangat Tinggi</b>	2	9,10%	2	40%	17	58%	36	61,01%
<b>Tinggi</b>	3	13,63%	0	0%	10	34,48%	19	32,20%
<b>Cukup</b>	17	77,27%	3	60%	2	7,52%	3	5,08%
<b>Rendah</b>	0	0%	0	0%	0	0%	1	1,71%
<b>Sangat Rendah</b>	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>	<b>59</b>	<b>100%</b>

Dari table di atas terlihat bahwa subyek penelitian yang berkepribadian conscientiousness 61,01% cenderung menggunakan gaya pengambilan keputusan

rasional. Mereka memiliki tingkat sangat tinggi dalam gaya pengambilan keputusan rasional. Begitu juga dengan subyek penelitian yang memiliki tipe kepribadian



steadiness, sebanyak 58% cenderung menggunakan gaya pengambilan keputusan rasional. Tingkat gaya pengambilan keputusan rasionalnya sangat tinggi. Berbeda dengan tipe kepribadian dominance yang memiliki gaya pengambilan keputusan rasional yang tergolong cukup, hanya 9,10% saja yang gaya pengambilan keputusan rasionalnya sangat tinggi. Gambaran ini menunjukkan bahwa subyek penelitian dari kelompok tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness cenderung lebih rasional dalam mengambil keputusan dibandingkan dengan tipe kepribadian dominance.

Sedangkan untuk gaya pengambilan keputusan intuitif antara subyek penelitian yang memiliki tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness, diperoleh gambaran yang berlawanan dengan gaya pengambilan keputusan rasional. Secara keseluruhan gaya pengambilan keputusan intuitif dari subyek penelitian berada pada tingkat cukup dan rendah. Pada tipe kelompok subyek kepribadian Influence gaya pengambilan keputusan intuitifnya sebanyak 40% cukup, 40 % rendah. Pada

tipe kepribadian steadiness sebanyak 34,40% cukup, 55,17% rendah, 6,89% sangat rendah. Pada tipe kepribadian conscientiousness 33,89% cukup, 57,62% rendah, 6,8 % sangat rendah. Pada ketiga tipe kepribadian tersebut baik influence, steadiness, conscientiousness tidak ditemukan subyek yang memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif sangat tinggi. Namun demikian untuk tingkat gaya pengambilan keputusan intuitif yang tinggi ditemukan masing-masing hanya satu subyek pada tipe kepribadian influence, steadiness, conscientiousness. Berbeda dengan kelompok subyek kepribadian dominance sebanyak 77,27% tingkat gaya pengambilan intuitifnya tergolong tinggi. Dan hanya 9,09 % yang tingkat gaya pengambilan keputusan intuitifnya tergolong rendah. Dengan demikian dapat disimpulkan rata-rata subyek yang memiliki tipe kepribadian dominance memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian influence, steadiness, conscientiousness. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada table dibawah ini.

**Tabel 4. Distribusi subyek berdasarkan tipe kepribadian DISC dan gaya pengambilan keputusan intuitif**

Kategori	<i>Dominance</i>		<i>Influence</i>		<i>Steadiness</i>		<i>Conscientiousness</i>	
	N	%	N	%	N	%	N	%
<b>Sangat Tinggi</b>	1	4,55%	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Tinggi</b>	17	77,27%	1	20%	1	3,54%	1	1,69%
<b>Cukup</b>	2	9,09%	2	40%	10	34,40%	20	33,89%
<b>Rendah</b>	2	9,09%	2	40%	16	55,17%	34	57,62%
<b>Sangat Rendah</b>	0	0%	0	0%	2	6,89%	4	6,8 %
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>	<b>59</b>	<b>100%</b>

## 2. Hasil Uji Hipotesa

### a. Gaya Pengambilan Keputusan Rasional

Data penelitian mengenai perbedaan gaya pengambilan keputusan rasional ditinjau dari tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness melalui analisis Kruskal-Wallis diperoleh data sebagai berikut:

**Tabel 5. Hasil Analisis Kruskal-Wallis Mengenai Gaya Pengambilan Keputusan Rasional**

<i>Kruskal-Wallis</i>	<b>p</b>
30.889	0.000

**Tabel 6. Kruskal Wallis Mengenai Gaya Pengambilan Keputusan Rasional dilihat dari nilai rata-rata**

Tipe Kepribadian	Rata-Rata
<i>Dominance</i>	32,91
<i>Influence</i>	42,28
<i>Steadiness</i>	43,34
<i>Conscientiousness</i>	41,27

Hasil analisis Kruskal-Wallis mengenai gaya pengambilan keputusan rasional menjelaskan diperoleh Kruskal Wallis = 30,889 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang

memiliki tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness. Mean gaya pengambilan keputusan rasional pada tipe kepribadian dominance = 32,91, influence = 42,28, steadiness = 43,34, conscientiousness = 41,27. Hasil tersebut menunjukkan pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan rasional yang tinggi dibandingkan tipe kepribadian dominance, conscientiousness, influence. Dan diantara keempat tipe kepribadian DISC, pemimpin dengan tipe kepribadian dominance cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan rasional paling rendah jika dibandingkan dengan gaya pengambilan keputusan rasional tipe kepribadian conscientiousness, influence, steadiness.

Selanjutnya dua kelompok tipe kepribadian diperbandingkan, untuk melihat perbedaan gaya pengambilan keputusan rasional. Setiap tipe kepribadian akan dibandingkan dengan tipe

kepribadian yang lainnya. Dari hasil analisis Mann-Whitney U-Test tentang perbedaan gaya pengambilan keputusan rasional pada dua kelompok tipe kepribadian diperoleh data sebagai berikut:

**Tabel 7. Hasil Analisis Mann-Whitney U Test Mengenai Gaya Pengambilan Keputusan Rasional**

<b>Perbandingan Tipe Kepribadian</b>	<b>Mann-Whitney U-Test</b>	<b>p</b>
<i>Dominance - Influence</i>	22.00	0.038
<i>Dominance-Steadiness</i>	90.00	0.00
<i>Dominance-Conscientiousness</i>	144.5	0.00
<i>Influence-Steadiness</i>	70.00	0.903
<i>Influence-Conscientiousness</i>	126.000	0.590
<i>Steadiness-Conscientiousness</i>	734.500	0.281

Data pada table 7 menunjukkan:

1) Hasil Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan influence 22,00 dengan  $p = 0,038$  ( $p < 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan signifikan gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan influence. Mean gaya keputusan rasional pada tipe kepribadian influence sebesar 42,28 sedangkan tipe kepribadian dominance sebesar 32,91 berarti tipe kepribadian influence memiliki gaya pengambilan keputusan rasional lebih

tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian dominance.

2) Hasil Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan steadiness 90,00 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan gayapengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan steadiness. Mean gaya keputusan rasional pada tipe kepribadian steadiness sebesar 43,34 sedangkan tipe kepribadian dominance sebesar 32,91, berarti tipe kepribadian steadiness memiliki gaya pengambilan keputusan rasional lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian dominance.

3) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan conscientiousness 144,50 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian dominance dan conscientiousness. Mean gaya keputusan rasional pada tipe kepribadian conscientiousness sebesar 41,27 sedangkan tipe kepribadian dominance sebesar 32,91, berarti pemimpin yang memiliki tipe kepribadian conscientiousness memiliki gaya pengambilan keputusan rasional lebih

tinggi dibandingkan dengan pemimpin yang memiliki tipe kepribadian dominance.

4) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian influence dan steadiness 70,00 dengan  $p = 0,903$  ( $p > 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan tidak ada perbedaan signifikan dalam gaya pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian influence dan steadiness.

5) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian influence dan conscientiousness 126,50 dengan  $p = 0,590$  ( $p > 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan tidak ada perbedaan signifikan dalam gaya pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian influence dan conscientiousness.

6) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness 734,500 dengan  $p = 0,281$  ( $p > 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan tidak ada perbedaan yang signifikan dalam gaya pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness.

## **b. Gaya Pengambilan Keputusan Intuitif**

Data penelitian mengenai perbedaan gaya pengambilan keputusan intuitif ditinjau dari tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness melalui analisis Kruskal-Wallis diperoleh data sebagai berikut

**Tabel 8. Hasil Analisis Kruskal-Wallis Mengenai Gaya Pengambilan Keputusan Intuitif**

Kruskal-Wallis	p
44,577	0.000

**Tabel 9. Kruskal Wallis Mengenai Gaya Pengambilan Keputusan Intuitif Dilihat dari Nilai Rata-Rata**

Tipe Kepribadian	Rata-Rata
<i>Dominance</i>	58,64
<i>Influence</i>	41,00
<i>Steadiness</i>	33,83
<i>Conscientiousness</i>	35,46

Hasil analisis Kruskal-Wallis

mengenai gaya pengambilan keputusan intuitif menjelaskan diperoleh nilai Kruskal Wallis = 44,577 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan yang sangat signifikan dalam gaya pengambilan keputusan intuitif antara pemimpin dengan tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness. Mean gaya pengambilan keputusan intuitif pada tipe kepribadian dominance = 58,64 influence = 41,00, steadiness = 33,83, conscientiousness = 35,46. Hasil tersebut menunjukkan pemimpin dengan tipe kepribadian dominan memiliki gaya

pengambilan keputusan intuitif yang paling tinggi dibandingkan pemimpin dengan tipe kepribadian *steadiness*, *conscientiousness*, *influence*. Dan diantara keempat tipe kepribadian DISC, pemimpin dengan tipe kepribadian *steadiness* cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif paling rendah jika dibandingkan dengan gaya pengambilan keputusan intuitif tipe kepribadian *conscientiousness*, *influence*, *dominance*.

Selanjutnya untuk melihat perbedaan gaya pengambilan keputusan intuitif pada setiap dua kelompok tipe kepribadian diperbandingkan. Setiap tipe kepribadian akan dipasangkan dengan tipe kepribadian yang lainnya. Untuk lebih jelasnya hasil analisis Mann-Whitney U-Test dapat dilihat pada table dibawah ini:

**Tabel 10. Hasil Analisis Mann-Whitney U-Test Mengenai Gaya Pengambilan Keputusan Intuitif**

Perbandingan Tipe Kepribadian	Mann-Whitney U-Test	p
<i>Dominance - Influence</i>	10.500	0.005
<i>Dominance-Steadiness</i>	30.00	0.00
<i>Dominance-Conscientiousness</i>	72.00	0.00
<i>Influence-Steadiness</i>	39.500	0.108
<i>Influence-Conscientiousness</i>	91.500	0.160
<i>Steadiness-Conscientiousness</i>	722.000	0.235

Data pada table 10 menunjukkan:

1) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian *dominance* dan *influence* 10,500 dengan  $p = 0,005$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan signifikan pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian *dominance* dan *influence*. Mean gaya keputusan intuitif tipe kepribadian *influence* sebesar 41,00 sedangkan tipe kepribadian *dominance* sebesar 58,64 berarti tipe kepribadian *dominance* memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian *influence*

2) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian *dominance* dan *steadiness* 30,00 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan intuitif antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian *dominance* dan *steadiness*. Mean gaya keputusan intuitif tipe kepribadian *steadiness* sebesar 33,83 sedangkan tipe kepribadian *dominance* sebesar 58,64 berarti tipe kepribadian *dominance* memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian *steadiness*

3) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk pengambilan keputusan intuitif antara tipe

kepribadian dominance dan conscientiousness 72,00 dengan  $p = 0,00$  ( $p < 0,01$ ). Temuan ini menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian dominance dan conscientiousness. Mean gaya keputusan intuitif tipe kepribadian conscientiousness sebesar 35,46 sedangkan tipe kepribadian dominance sebesar 58,64 berarti tipe kepribadian dominance memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian conscientiousness

4) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian Influence dan Steadiness 39,500 dengan  $p = 0,108$  ( $p > 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan tidak ada perbedaan signifikan dalam gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian Influence dan Steadiness.

5) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian influence dan conscientiousness 91,500 dengan  $p = 0,160$  ( $p > 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan tidak ada perbedaan signifikan dalam gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian influence dan conscientiousness.

6) Nilai Mann-Whitney U-Test untuk gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness 722,00 dengan  $p = 0,235$  ( $p > 0,05$ ). Temuan ini menunjukkan tidak ada perbedaan signifikan dalam pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness.

## **PEMBAHASAN**

Penelitian ini memaparkan gaya pengambilan keputusan dan tipe kepribadian, ini berarti penelitian ini menggambarkan dua hal yang menjadi keunikan individu. Gaya pengambilan keputusan maupun tipe kepribadian menunjukkan kekhasan seseorang dalam suatu situasi tertentu. Hasil penelitian menunjukkan ada perbedaan yang sangat signifikan antara orang yang memiliki tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness dalam gaya pengambilan keputusan rasional dan intuitif.

Kepribadian bersifat khas dan unik, karena itu kepribadian dapat dipakai untuk menjelaskan sifat individu yang membedakan seseorang dengan orang lain, sehingga karakteristik seseorang yang berbeda akan memunculkan respon yang berbeda meskipun mereka berada pada situasi yang sama. Salah satunya ketika

harus mengambil suatu keputusan, seorang pemimpin akan menggunakan gaya yang berbeda dengan pemimpin yang lain meskipun dihadapkan pada situasi yang hampir sama. Ada yang cenderung menggunakan pendekatan rasional dengan berdasarkan pada data dan fakta serta melakukan pendekatan sistematis. Namun ada juga yang lebih yakin dengan perasaan dan pengalamannya sehingga lebih memilih menggunakan pendekatan intuitif. Pemilihan pendekatan ini salah satunya dipengaruhi oleh kepribadian, dan hal ini sudah terbukti dalam penelitian ini.

Penelitian ini mendukung penelitian yang terdahulu seperti yang dilakukan Kutandi (2004) menemukan ada perbedaan yang signifikan dalam gaya pengambilan keputusan rasional dan intuitif yang dilakukan oleh karyawan yang berkecenderungan tipe kepribadian ekstrovert dan introvert. Suryabrata, (1995) menemukan ada perbedaan dalam model pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perawat di bagian unit gawat darurat karena dipengaruhi oleh tipe kepribadian yang berbeda. Penelitian lain yang menghubungkan antara karakteristik kepribadian dengan strategi pemecahan masalah dan pengambilan keputusan dilakukan oleh Huitt (1992). Huitt menghubungkan dimensi kepribadian Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)

yang terdiri dari extravert, introvert, sensing, intuitive, thinking, feeling, judging, perceiving dengan pemecahan masalah dan pengambilan keputusan, ternyata ditemukan bahwa perbedaan dimensi kepribadian mempengaruhi perbedaan dalam orientasi pemecahan masalah, kriteria efektivitas dalam mengambil keputusan, proses dan pemilihan alternatif, juga teknik dan kekuatan.

#### **1. Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Rasional antara Tipe Kepribadian Dominance, Influence, Steadiness, Conscientiousness**

Melalui analisis Kruskal-Wallis mengenai gaya pengambilan keputusan rasional menunjukkan ada perbedaan sangat signifikan pengambilan keputusan rasional antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian dominance, influence, steadiness, conscientiousness. Selain itu juga di temukan pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan rasional yang tinggi dibandingkan tipe kepribadian dominance, conscientiousness, influence. Dan diantara keempat tipe kepribadian DISC, pemimpin dengan tipe kepribadian dominance cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan rasional paling rendah jika dibandingkan dengan gaya

pengambilan keputusan rasional tipe kepribadian conscientiousness, influence, steadiness.

Pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness memiliki karakteristik kepribadian yang cenderung introvert, reserve, dan quiet. Mereka lebih suka melakukan sesuatu secara sistematis, teratur dan bertahap, juga cenderung menyukai sesuatu yang berjalan dengan konsisten, dapat diprediksi. Dengan karakter yang seperti itu membuat pemimpin yang berkepribadian steadiness cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan rasional. Dalam gaya pengambilan keputusan rasional informasi diolah secara sistematis, logis dan memperhitungkan resiko. Untuk tipe kepribadian steadiness rasa aman sangat dibutuhkan sehingga ia akan memilih menggunakan strategi yang logis dan mempertimbangkan resiko dalam mengambil keputusan.

Sementara itu pemimpin dengan tipe kepribadian dominance merupakan pribadi yang to the point, tidak suka bertele-tele dan kurang sabar, sehingga mereka cenderung kurang memilih gaya pengambilan keputusan yang menggunakan tahap-tahap sistematis, terlalu detail pada data, dan memperhitungkan setiap resiko. Untuk tipe dominance yang menyukai tantangan, melakukan sesuatu yang

berbeda akan menimbulkan suatu yang menarik mereka dibandingkan menggunakan cara-cara yang biasa dipakai. Gaya pengambilan keputusan rasional menggunakan sumber informasi eksternal yang berasal dari saran, masukan maupun data dan informasi yang ada, sementara untuk tipe dominance mereka yakin dengan dirinya sendiri, sehingga sumber informasi eksternal bukanlah referensi utama.

Ketika gaya pengambilan keputusan dibandingkan antar dua kelompok tipe kepribadian, ditemukan ada perbedaan signifikan gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan influence. Tipe kepribadian influence memiliki gaya pengambilan keputusan rasional lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian dominance. Dalam model tipe kepribadian DISC, tipe kepribadian influence dan dominance berada pada kuadran yang sama yaitu pada kuadran aktif. Perbedaannya pemimpin dengan tipe kepribadian influence lebih berorientasi pada orang (people oriented), sedangkan tipe kepribadian dominance lebih berorientasi pada tugas (task oriented). Kedua tipe kepribadian sama-sama kurang menyukai terlibat dengan hal-hal detail, perbedaannya influence lebih terbuka pada masukan dan saran dari orang lain dibandingkan dengan tipe dominance,



sehingga dalam mengambil keputusan tipe influence lebih mempertimbangkan data eksternal seperti informasi, masukan, ide dari orang lain dibandingkan dengan tipe dominance. Hal ini yang membuat pemimpin bertipe kepribadian influence lebih memiliki gaya pengambilan keputusan rasional dibandingkan dengan pemimpin bertipe kepribadian dominance.

Perbandingan gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan steadiness ditemukan ada perbedaan yang signifikan. Tipe kepribadian steadiness memiliki gaya pengambilan keputusan rasional lebih tinggi dibandingkan dengan tipe kepribadian dominance, begitu juga perbandingan gaya pengambilan keputusan rasional antara tipe kepribadian dominance dan conscientiousness juga ditemukan perbedaan yang signifikan diantara kedua tipe tersebut. Pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness dalam model kepribadian DISC berada pada kuadran yang sama, yaitu kuadran pasif terhadap lingkungannya. Pada tipe steadiness cenderung menggunakan gaya pengambilan keputusan rasional, karena pada pengambilan keputusan rasional pengolahan informasinya sistematis dan resiko diperhitungkan dan bertujuan meminimalkan resiko pendekatan ini lebih

cocok untuk pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness. Sementara itu pemimpin dengan tipe kepribadian conscientiousness berorientasi pada hasil yang sempurna dan akurasi yang tinggi, oleh karena dalam mengambil keputusan ia akan menggunakan pendekatan yang sistematis, jelas dan analitis. Ia akan cenderung menggunakan pendekatan rasional. Sebaliknya pemimpin yang memiliki tipe kepribadian dominance yang berorientasi pada hasil dan menyukai tantangan gaya pengambilan keputusan rasionalnya cenderung lebih rendah.

Perbandingan antara dua kelompok tipe kepribadian yaitu antara pemimpin dengan kepribadian influence dan pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness ternyata ditemukan tidak ada perbedaan yang signifikan dalam gaya pengambilan keputusan. Pemimpin dengan tipe kepribadian influence dan steadiness sama-sama berorientasi pada orang (people oriented). Pada pemimpin dengan tipe kepribadian influence mereka orang yang ekstrovert, suka bergaul dan menyukai hubungan pertemanan yang luas. Mereka cepat beradaptasi dengan lingkungannya. Sementara itu pada tipe kepribadian steadiness mereka orang yang sabar dan mau mendengarkan orang lain. Oleh karena itu dalam mengambil keputusan baik pemimpin yang memiliki

tipe kepribadian steadiness maupun pemimpin yang memiliki tipe kepribadian influence tidak memiliki perbedaan gaya pengambilan keputusan. Mereka sama-sama menggunakan sumber informasi eksternal sebagai sumber referensinya.

Antara pemimpin dengan tipe kepribadian conscientiousness dan influence tidak ditemukan perbedaan yang signifikan dalam gaya pengambilan keputusan rasional. Tipe kepribadian conscientiousness dan tipe kepribadian influence pada model kepribadian DISC berada pada kuadran yang berbeda. Pada tipe kepribadian conscientiousness orang yang pasif pada lingkungan, tidak suka bergaul dan task oriented, sedangkan pada tipe influence orang yang aktif serta people oriented. Namun demikian dalam mengambil keputusan mereka tidak menunjukkan perbedaan dalam gaya pengambilan keputusan rasional. Dari analisis deskriptif terlihat baik tipe kepribadian influence maupun tipe kepribadian conscientiousness gaya pengambilan keputusan rasionalnya berada pada range antara cukup sampai sangat tinggi. Pemimpin dengan tipe kepribadian influence memilih gaya pengambilan rasional karena mereka menggunakan sumber informasi eksternal sebagai referensi, sedangkan pada pemimpin dengan tipe kepribadian

conscientiousness memilih gaya pengambilan keputusan rasional karena mereka menekankan pada kecermatan dan keakuratan dalam pengambilan keputusan. Mereka memiliki mengolah data secara sistematis.

Pemimpin dengan tipe kepribadian conscientiousness dan steadiness ternyata juga tidak ditemukan adanya perbedaan dalam gaya pengambilan keputusan rasional. Seperti yang sudah dijelaskan diatas kedua tipe ini berada pada kuadran yang sama, sehingga hal ini membuat mereka memiliki persamaan salah satunya dalam gaya pengambilan keputusan. Pemimpin dengan tipe kepribadian conscientiousness menekankan pada tahapan dan ketepatan dalam mengambil keputusan, begitu juga dengan pemimpin dengan tipe kepribadian steadiness yang lebih menekankan pada rasa aman, sehingga mereka cenderung menggunakan gaya pengambilan keputusan rasional.

## **2. Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan intuitif antara Tipe Kepribadian Dominance, Influence, Steadiness, Conscientiousness**

Hasil penelitian menunjukkan ada perbedaan yang sangat signifikan antara orang yang memiliki tipe kepribadian Dominance, Influence, Steadiness, Conscientiousness dalam gaya pengambilan keputusan intuitif.

Gaya pengambilan keputusan intuitif biasanya dipakai ketika informasi yang tersedia terbatas, dihadapkan pada situasi yang baru atau tindakan yang tidak biasa. Dalam hal ini seseorang mengambil keputusan berdasarkan pengalaman yang terdahulu dan melibatkan perasaan dan emosi yang mendalam ketika mengambil keputusan. Jika dihubungkan dengan tipe kepribadian DISC, orang dengan tipe kepribadian dominan adalah orang yang menyukai tantangan, berani mengambil tindakan yang cepat dan tidak bertele-tele. Orang-orang yang termasuk dalam tipe kepribadian dominan adalah tipe orang yang aktif dalam lingkungan. Mereka suka mengendalikan lingkungan dan berorientasi pada hasil yang langsung. Dengan karakteristik kepribadian seperti itu membuat tipe kepribadian dominance memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif yang lebih tinggi dibandingkan tipe kepribadian yang lain. Sementara tipe kepribadian steadiness memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif paling rendah dibandingkan tipe kepribadian yang lain, hal ini dikarenakan karakteristik tipe steadiness yang lebih suka melakukan sesuatu secara sistematis, teratur dan bertahap. Mereka juga berpatokan pada prosedur baku, sehingga mereka kurang mengandalkan intuisinya dalam mengambil keputusan.

Dalam penelitian ini juga ditemukan subyek penelitian yang memiliki tipe kepribadian dominan sebanyak 22 subyek, 17 (77,27%) diantaranya cenderung untuk melakukan atau memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif yang tinggi. Sementara itu tipe kepribadian influence, steadiness, conscientiousness cenderung memiliki gaya pengambilan keputusan intuitif yang cukup. Ini menunjukkan bahwa tipe kepribadian dominan merupakan tipe problem solver dan tipe pemimpin yang berani mengambil keputusan cepat meskipun informasi yang didapatkan masih minim. Penemuan ini sejalan dengan Robbin (2010) yang mengatakan berdasarkan survey bahwa hampir setengah eksekutif yang disurvei lebih sering menggunakan intuisi daripada analisis formal untuk menjalankan perusahaannya.

Ketika masing-masing kelompok dibandingkan ditemukan pemimpin dengan tipe kepribadian dominan dibandingkan dengan tipe kepribadian steadiness, influence, conscientiousness ditemukan ada perbedaan yang signifikan. Sementara ketika tipe kepribadian influence dibandingkan dengan tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness tidak ditemukan perbedaan yang signifikan begitu juga ketika tipe kepribadian conscientiousness

dibandingkan dengan tipe kepribadian steadiness juga tidak ditemukan perbedaan yang signifikan. Pemimpin dengan tipe kepribadian dominan menyukai tantangan dan berorientasi pada hasil. Dia juga tidak suka berfikir rumit dan sistematis sehingga pemimpin dengan tipe kepribadian dominan cenderung menggunakan pengambilan keputusan intuitif. Berbeda dengan tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness yang lebih menekankan ketepatan, ketelitian dan focus pada proses, sehingga mereka cenderung kurang intuitif. Sedangkan pada tipe kepribadian influence termasuk orang yang ekstrovert yang menggunakan masukan dan saran dari orang lain sebagai sumber referensinya, sehingga mereka lebih rasional.

## KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Ada perbedaan signifikan pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian dominance dan influence.
2. Ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan intuitif antara pemimpin yang memiliki tipe kepribadian dominance dan steadiness.
3. Ada perbedaan sangat signifikan gaya pengambilan keputusan intuitif antara

tipe kepribadian dominance dan conscientiousness.

4. Tidak ada perbedaan signifikan dalam gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian influence dan steadiness.
5. Tidak ada perbedaan signifikan dalam gaya pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian influence dan conscientiousness.
6. Tidak ada perbedaan signifikan dalam pengambilan keputusan intuitif antara tipe kepribadian steadiness dan conscientiousness.

## REFERENSI

- Arroba, T., 1998, Decision Making ByChinese, *Journal of Social Psychology*, Vol. 38. 102-116
- Birgham Young University. 1999. *Career and Major: Decision Making*. Utah: BirghamUniversity.
- Eysenck, H.J. & Wilson, G. D. 1982. *Know Your Own Personality*. Anglesburg: Pelican Books, Hazel Watson and Viney, Ltd.
- Harren, V.A. 1980. *Assesment of Carrer Decision Making*. Los Angelos: Western Psychological services.
- Huitt, S.A. 1992. Optimism/Pessimism. [www.huitt.com](http://www.huitt.com).
- Kutandi, H. 2004. *Gaya Pengambilan Keputusan Ditinjau dari Tipe Kepribadian*. Tesis. Yogyakarta: Fakultas Psikologi Yogyakarta
- Robbins, S. P., 2010, *Perilaku Manusia*. Versi Bahasa Indonesia: Konsep, Kontroversi dan Aplikasi, Jakarta: PT. Prenhallindo
- Sahrah, A. 1990. *Model Interaksionisme dalam Pengukuran Psikologi kepribadian*. Tesis. Tidak diterbitkan.

- Yogyakarta: Fakultas Psikologi, UGM.
- Scott, S.G. & Bruce, R.A., 1999. *The Moderating Effect of Decision Making Style on The Turnover Process: An Extention Of Previous Research*,
- Suharman. 1999. Teori Prospek dalam Pembuatan Keputusan dan Implikasinya. *Anima: Media Psikologi Indonesia*. 14, 296-304.
- Suryabrata, S. 1995. *Psikologi Kepribadian*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada